

## ЛИТЕРАТУРА

1. Quirini, L., Vannucci, L. A new index of creditworthiness for retail credit products // Journal of the Operational Research Society 2010 61(3) p.455-461
2. Rottmann, H., Wollmershäuser, T. A micro data approach to the identification of credit crunches// Applied Economics 2013 45(17) p/2423-2441
3. Zakharova A. A. Decision making models on the basis of expert knowledge for an engineering enterprise strategic management // Applied Mechanics and Materials. - 2015 - Vol. 770. - p. 645-650
4. Chrzanowska, M., Alfaro, E., Witkowska, D. The individual borrowers recognition: Single and ensemble trees// Expert Systems with Applications 36(3 part 2) p.p.6409-6414
5. Rokach, L. Decision forest: Twenty years of research// 2016 Information Fusion 26 pp.11-125
6. Silich V., Silich M. Hierarchical Object Model of Variant Choice //Proceedings The 7th Korea-Russia International Symposium on Science and Technology KORUS 2003 - Republic of Korea, June 28-July 6, 2003. - University of Ulsan: , 2003. - с. 378-381
7. Chernysheva, T. Y., Lenskaia N.V. A Study of methods for assessing the creditworthiness of potential borrowers - individual person// Economics and entrepreneurship. – 2014, no. 1-1., pp. 209-213

**КРАУДИНВЕСТИНГ КАК ВЫГОДНАЯ ЗАМЕНА КРЕДИТОВАНИЮ В СТАРТАПАХ**

*A.A. Грахов, Е.А. Грахова, Ю.А. Казакова, Ж.О. Селенчук  
(г. Томск, Томский политехнический университет)  
e-mail: Jk.juliakazakova@gmail.com, selenchuk.zhanna@gmail.com*

**CROWDINVESTING AS FAVORABLE REPLACEMENT TO LENDING IN STARTUPS**

*A.A. Grakhov, E.A. Grakhova, Y.I. Kazakova, Z.O. Selenchuk  
(Tomsk, Tomsk Polytechnic University)*

**Abstract.** This article considers new IT trend – crowdinvesting. In this article, we considered the essence and types of crowdinvesting. On the basis of the research were identified and proved the advantages and disadvantages of this technology.

**Key words:** Crowdinvesting, startup, royalty, incorporated crowdinvesting, national lending, crowdfunding, micro investors.

**Актуальность.** Накопленный опыт сегодня показывает, что принести деньги в стартапы, в их экономику, могут миллионы людей, которых раньше даже не брали в расчет. Наблюдая за развитием большого количества стартапов, становится понятно, что можно найти хорошую альтернативу простому кредитованию, особенно для начинающих предпринимателей, применяя современные технологии. Многие инвесторы, осознав это и используя уже существующий опыт краудфандинга, задумались о том, что можно не просто вкладывать деньги, но и инвестировать их. Большое число согласившихся в настоящее время направить свободные средства на какое-либо дело, готовы получить выгоду.

**Сущность модели краудинвестинга.** Для нашей страны краудинвестинг достаточно новое направление, поскольку присутствует смешение двух понятий «краудфандинг» и «краудинвестинг». Однако, данные понятия принципиально отличаются, хотя иногда краудинвестинговые платформы используют для собственного развития модель краудфандинга. Сегодня, в условиях недоразвитых

рынков капитала, краудфандинг может стать эффективным финансовым инструментом, основанном на открытости и достоверности.[7].

Вернемся к истокам: слово «crowd» с английского переводится как «толпа», «скопление людей», «funding» буквально переводится как «финансирование», «investing» – инвестирование или вложение. Теперь все становится понятным – краудинвестинг – это инвестирование в стартап, совершаемое большим количеством людей, в том числе микроинвесторами и бизнес-ангелами. Безусловно, это не означает, что в стартапе участвуют только специальные инвесторы. Существуют разные варианты, например: мажоритарный 51%-й пакет акций принадлежит основателю стартапа, 20% получает бизнес-ангел, крупный частный инвестор или венчурный фонд, а оставшаяся доля делится и продается микроинвесторам, не являющимися профессиональными инвесторами, но готовыми вкладывать свои средства в один или несколько интересных для них стартапов[6].

Краудинвестинг иногда трактуют как краудфандинг для привлечения акционерного или заемного капитала. Платформы делят на несколько групп в зависимости от того, что представленные стартапы предлагают взамен инвестиций от краудинвесторов. Инвесторы могут, например, получить акции компании, собирающей средства, или собственность, то есть долю активов стартапа. Возможен вариант кредитования – в этом случае фаундер должен будет вернуть занятые у краудинвесторов деньги, как правило, с процентами. Существуют и другие схемы краудинвестирования.

В генетике краудинвестинга есть то же принципиально важное преимущество, которое успешно используют на практике краудфандинг и краудсорсинг, – массовая оценка перспективности и нужности проекта, продукта, сервиса. Формула краудинвестинга такова: частные компании через публичное предложение привлекают различных инвесторов, в том числе и частных лиц, выбирающих интересные для себя стартапы, разместивших информацию о себе на краудинвестинг-платформе, и финансирующих их в обмен на акции данных проектов[6]. Суммы финансирования при этом могут быть совсем небольшими, а в портфеле одного микроинвестора может находиться несколько стартапов. Краудинвестинговые платформы используют и элементы модели краудфандинга, но суть не в том, чтобы привлечь «условно бесплатный» стартовый капитал от заинтересованных в продукте людей, а именно в том, чтобы вовлечь в рынок инвестирования и стартап-деятельность как можно больше участников [1].

В этом смысле потенциал краудинвестинга колоссален. Во-первых, потому что в каждой стране и в мире вообще лежит мертвым грузом трудно осознаваемое количество денег. У отдельно взятого среднестатистического человека свободных денег «в копилке», как правило, слишком мало, чтобы всерьез думать о традиционных способах вложения, например, о покупке платиновых слитков или помещении денег на банковский депозит под проценты. Ощутимые проценты будут получены только с приличной суммы, но инфляция, скорее всего, нивелирует годовую прибыль со срочного вклада. Таким образом, люди обычно не вкладывают небольшие свободные суммы, а тратят их – это выгодно ритейлу, но мировая экономика может приобрести гораздо больше, если через краудинвестирование небольшие свободные средства обычных людей станут поступать в развитие всей экономики[6]. Чем больше стартапов, тем больше рабочих мест и продуктов/услуг, создающих проинвестированные проекты и по умолчанию востребованных самими микроинвесторами. Одновременно с этим, множество непрофессиональных частных инвесторов становятся не просто лояльными, но и заинтересованными пользователями, которым выгодно приобретать продукт и продвигать его в своей обычной жизни, рекламировать в кругу общения [1] .

**Виды краудинвестинга и их преимущества.** Из преимуществ краудинвестинга также можно отметить завязывание полезных контактов, получение знаний и опыта для освоения новой для себя сферы бизнеса, возможность участвовать в жизни проинвестированных стартапов через свои идеи и предложения. Кроме того, краудинвестинг дает мощный стимул для работы мысли: появления новых интересных продуктовых и сервисных идей, развития технологий и даже самой цивилизации.

Кардинальные отличия краудинвестинга от классического инвестирования становятся более понятными после изучения классификации видов этого явления и некоторых конкретных примеров из жизни. Краудинвестинг включает в себя следующие модели, представленные в Таблице 1.

Акционерный Краудфандинг, с одной стороны, существует уже давно, с другой - из-за законодательных ограничений (в первую очередь в США) не получило пока должного развития. Несмотря на все сложности, Акционерный Краудфандинг вызывает огромный интерес у бизнес-сообщества, поскольку предоставляет возможность компаниям, еще не размещенным на бирже, удобный и порою единственный инструмент привлечения финансирования для запуска или расширения своего бизнеса.

Народное кредитование не ставит перед собой таких благих и глобальных целей для мировой экономики, однако простота, прозрачность и эффективность данного инструмента позволили ему занять более 50% от доли рынка краудинвестинга в целом, объем которого в 2013 году составил \$5,1 млрд. при прогнозе роста на 92% в 2014 году.

Таблица 1 - Разновидности краудинвестинга

Название модели	Суть модели	Пример краудинвестинговой платформы
Роялти	Это логическое продолжение модели нефинансового вознаграждения (модель Кикстартера). Данный подход позволяет претендовать на часть доходов предприятия. В основном модель Роялти получила распространение для финансирования музыкальных, кинопроектов и видео игр.	<a href="#">Look at my game</a> ; <a href="#">Sonicangel</a> .
Акционерный краудинвестинг	Это одна из самых передовых форм Краудинвестинга и Краудфандинга в целом, когда в качестве вознаграждения инвестор получает часть собственности, акции компании или другие виды активов предприятия.	<a href="#">Crowdcube</a> ; <a href="#">Seedrs</a> .
Краудлендинг или народное кредитование	Народное кредитование позволяет людям и компаниям брать кредиты у физических лиц, минуя посредников. При этом ставки кредитования значительно ниже банковских ставок, а доход для кредитора выше, чем по вкладам.	<a href="#">Mosaic</a> ; <a href="#">LendSquare</a> ; <a href="#">Funding Circle</a> .

**Примеры краудинвестинговых платформ.** В настоящее время в мире работают сотни крауд-платформ, участие в которых принимают миллионы человек. С их помощью реализовано множество проектов, различной направленности, только в 2013 году с их помощью привлечено более 5 млрд долларов народных денег. Активное финансирование изобретательских и инновационных разработок уже стало трендом во всем мире. Наиболее популярные примеры крауд-платформ описаны в таблице 2.

**Преимущества и недостатки краудинвестинга.** Несмотря на активный всплеск крауд-инвестиций во всем мире, в России к такому виду инвестиций относятся с осторожностью, хотя они являются чрезвычайно привлекательными. Ведь предприниматели получают дополнительную возможность для реализации своих новшеств, инвесторы получают возможность извлекать финансовую пользу от своих вложений, а потребители в конечном итоге будут иметь возможность пользоваться новыми товарами и услугами на рынках. Но, существует и обратная сторона медали,

поскольку инвестирование сопровождается немалым количеством рисков и недостатков, на которые стоит обратить внимание начинающим инвесторам [4] (таблица 3).

Таблица 2 - Примеры краудинвестиционных платформ

№	Модель	Пример платформы
1	Роялти	<p>В интернете существует достаточно популярный проект <u>Look at my game</u>. В создание игр может инвестировать каждый желающий, при этом вклад в размере более 30 евро позволяет претендовать на определенную долю прибыли в случае успешного развития проекта. Создатели игры отдают порядка 70% прибыли независимым дольщикам, принявшим решение выступить в роли инвесторов.</p> <p>Следующий пример краудинвестинга по системе роялти - уникальный ресурс <u>Sonicangel</u> живет и здравствует на просторах всемирной паутины, поскольку тысячи людей по всему миру с удовольствием вкладывают деньги в нравящихся им исполнителей, организацию их концертов и даже выпуск альбомов. В качестве вознаграждения благодарные поклонники получают возможность наслаждаться творчеством любимых артистов, да еще и зарабатывают на этом.</p>
2	Акционерный краудинвестинг	<p>Сегодня этот способ пользуется наименьшей популярностью, но и с его помощью уже удалось привлечь немало инвестиционных средств. В качестве площадок для реализации метода работают следующие ресурсы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Crowdcube</u> – инвестиции без посредников. Минимальная сумма вложений от 10 фунтов.</li> <li>• <u>Seedrs</u> – похожий проект, в котором посредники наоборот играют одну из первых скрипок в реализации интересных идей.</li> </ul>
3	Краудлендинг или народное кредитование	<p>Еще один метод краудинвестинга делится на два больших направления – по финансированию юридических и физических лиц. Один из наиболее успешных проектов первого сектора – портал <u>Mosaic</u>, который сконцентрировался на развитии солнечной энергетики. Многочисленные вкладчики уже получают достаточно приличные ежемесячные выплаты в виде процентов от прибыли компании.</p> <p>Если известно, куда вложить капитал в 3 тысячи долларов, стоит обратить внимание на портал LendSquare, где представлены десятки интереснейших проектов. Для тех, кто категорически отказывается рисковать, создан ресурс <u>Funding Circle</u>, где каждый желающий может инвестировать в уже отработанную бизнес модель. Но здесь минимальный порог вхождения несколько выше и составляет 5 тысяч фунтов.</p> <p>На российском рынке P2P краудлендинговые кампании частного инвестирования (например, Вдолг.ру; Billiloan. Credberry; Loanberry; WebMoney), единолично не могут конкурировать по объемам финансирования с кампаниями-миллионерами из других секторов, но в целом, комплексно, рынок может приносить миллиарды. [7]</p>

Таблица 3 - Преимущества и недостатки краудинвестиционных платформ

Преимущества		Недостатки	
1	Инвестирование проектов, возможно в небольших суммах	1	Под видом стартапа могут скрываться и собирать средства «фирмы-однодневки» или финансовые пирамиды
2	Возможность инвестирования не в один проект, а в несколько различных, для снижения рисков	2	Не стоит исключать варианты недобора средств, если искомая сумма не будет собрана, проекту не суждено будет осуществиться
3	Благодаря платформам краудинвестинга, есть возможность выбора проекта по привлекательным критериям	3	Убыточность проектов так же является риском с высокой долей вероятности, в таком случае инвестируемые средства
		4	Государственное законодательство не адаптировано под многие схемы краудинвестинга, в таких случаях, при возникновении проблем доказать что-либо, будет практически невозможно

		5	Частые случаи закрытия краудинвестиционных платформ в связи с их нерентабельностью
--	--	---	------------------------------------------------------------------------------------

**Краудинвестинг в России.** Так и в России летом 2015 года, состоялось открытие краудинвестиционной площадки SIMEX, с помощью которой не только профессиональный изобретатель, но и любой человек, находящийся в любой точке мира и имеющий самые смелые идеи, может получить возможность воплотить все задуманное в реальность.

Платформа SIMEX - это краудинвестиционная площадка для осуществления прямых инвестиций в производство и проекты реального сектора экономики. Платформа позволяет тестировать различные идеи, создавать пробный товар, решать задачи по разработке разных вариантов продвижения товаров на рынок. Благодаря таким возможностям минимизируются риски, сокращается время вывода товара на рынок, время разработки, а так же снижается стоимость работы. Через SIMEX уже привлечено более 33 млн. рублей, дивидендные выплаты, на настоящий момент, превысили 1,7 млн рублей. Благодаря этой платформе было реализовано более 20 проектов, а будет реализовано на много больше, так как готовность инвестировать выразили почти 13 тыс. человек [2]. SIMEX располагает четким и грамотным функционалом:

- Оценка и первичный аудит/отсев инвестиционных проектов.
- Прием инвестиций онлайн.
- Сопровождение инвестиционных проектов.
- Распределение дивидендов от инвестиционных проектов.
- Ведение реестра сделок и торгов правами требования.
- Юридическое сопровождение сделок.

Благодаря современному, простому и удобному сервису, инвестировать может как новичок в сфере инвестиций, так и опытный инвестор. Основной метод инвестирования - это онлайн продажи инвестиционных долей различных проектов, размещенных на платформе SIMEX. Благодаря безопасному интерфейсу SIMEX, стали доступны коллективные инвестиции, позволяющие инвестировать небольшую сумму денег в интересующий инвестиционный проект. Благодаря этому, большинство людей получило возможность заниматься инвестированием через SIMEX. На все инвестдоли, предлагаемые различными инвестиционными проектами, начисляются дивиденды. Начисление дивидендов происходит из прибыли компании после срока реализации проекта, указанного в разделе - «Условия инвестирования». Размер дивидендов различен и зависит от инвестиционного проекта. Традиционно, это фиксированный процент от прибыли компании, начисляемый на количество инвестдолей [3]. В среднем инвестиционные проекты готовы отдавать от 24% до 65% с чистой прибыли компании. Ставка дивиденда зависит от стадии развития проекта, соотношения рисков и предполагаемой доходности [2].

Уникальное отличие платформы SIMEX от других краудинвестиционных площадок - это возможность перепродать свою инвестицию на вторичных торгах. Если по каким то причинам возникнет желание вернуть свои инвестиции до запуска проекта или наоборот получить максимальную прибыль на пике популярности проекта, то можно продать инвестдоли на вторичных торгах. Вторичная торговля инвестиционными долями позволяет инвесторам минимизировать инвестиционные риски. При этом удачная торговля инвестдолями позволяет получать дополнительную прибыль. Так же, большим плюсом платформы является возврат средств [2]. В случае, если инвестиционный проект не собрал заявленной для запуска суммы денежных средств, то инвестиции возвращаются на финансовые счета инвесторов за минусом комиссии платформы SIMEX.

В глобальном масштабе краудинвестинг достаточно активно развивается, хотя многое еще находится в стадии прояснения, даже понятия «краудфандинг» и «краудинвестинг» на профильных сервисах до конца не размежевались. Признаком развития краудинвестирования является, в частности, появление обслуживающих платформ и агрегаторов. Сейчас, на этапах зарождения этих рынков, их эффективность будет совсем мала. Тем более, настоящее время практически не существует аналитиков, которые бы могли достаточно профессионально оценивать подобные активы и компании, а уж тем более давать рекомендации по их покупке или продаже[5].

**Выводы.** Таким образом, в данной статье была описана сущность, виды и модели краудинвестинга, были найдены критические различия с краудфандингом. В ходе написания статьи рассмотрены некоторые примеры крауд-платформ и выявили преимущества и недостатки краудинвестирования, которые оказались достаточно существенными, стоящими внимания как начинающих инвесторов, так уже и опытных людей в этом деле.

Соответственно, как профессиональным, так и непрофессиональным инвесторам, стоит очень внимательно подходить к подобным инвестициям. Купить акции молодых компаний на крауд-площадках сегодня не проблема, проблемой является их продажа.

Краудинвестинг – это своеобразная игра. Стоит осознавать, что не все проекты, будут успешными: прорывными станут единицы. Остальные инвестиции либо провалятся, либо принесут небольшую прибыль. Так что краудинвестирование подойдет только тем, кто четко осознает, что помимо неоспоримых плюсов существуют недостатки, заключающиеся в немалом числе рисков.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Краудинвестинг как самый перспективный вид народного финансирования. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.therunet.com/news/1922-kraudinvesting-stal-samym-razvivayuschimsya-vidom-narodnogo-finansirovaniya> (дата обращения 18.04.2016).
2. Информация о SIMEX [Электронный ресурс]. URL: <https://simex.bz/about> (дата обращения 19.04.2016).
3. Краудинвестинг, или Кто хочет стать миллионером? [Электронный ресурс]. URL: <http://zillion.net/ru/blog/260/kraudinvestingh-ili-kto-khochiet-stat-millionierom> (дата обращения 19.04.2016).
4. Рынок краудфинансов в РФ: Краудфандинг, Краудинвестинг, Краудлендинг. [Электронный ресурс]. URL: [http://json.tv/ict\\_telecom\\_analytics\\_view/rynok-kraudfinansov-v-rf-kraudfanding-kraudinvesting-kraudlending-20150121044017](http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/rynok-kraudfinansov-v-rf-kraudfanding-kraudinvesting-kraudlending-20150121044017) (дата обращения 21.04.2016).
5. Краудфандинг и краудинвестинг [Электронный ресурс]. URL: <http://pammtoday.com/kraudfanding-i-kraudinvesting.html> (дата обращения 17.04.2016).
6. Что такое Краудинвестинг? [Электронный ресурс]. URL: <http://www.crowdconsulting.ru/crowdinvesting> (дата обращения 20.04.2016).

7. Грахов А.А. Теоретические аспекты основ краудлендингового кредитования частных лиц как развитой модели краудфандинга. Сибирский торговый журнал Изд. Омский институт (филиал) Российского государственного торгово-экономического университета (Омск). - 2016. - №1 (22). - С.201-205.

### **Информационные технологии и моделирование в маркетинге**

## **СИСТЕМА МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

*Е.А. Грахова, А.И. Кошкарёва*

*(г. Томск, Томский политехнический университет)*

## **THE SYSTEM OF MARKETING COMMUNICATIONS IN A COMPANY**

*E.A. Grakhova, A.I. Koshkareva*

*(s.Tomsk, Tomsk Polytechnic University)*

Аннотация: В статье рассмотрены понятие маркетинговых коммуникаций и их роли в современном информационном обществе и деятельности предприятия. Проанализированы основные этапы развития и формирования маркетинговых коммуникаций.

Ключевые слова: информационные технологии, маркетинговые коммуникации, маркетинговая информация, информационное воздействие, интегрированный маркетинговый комплекс, этапы разработки маркетинговых коммуникаций.

Annotation: The article discusses the concept of marketing communications and their role in the modern information society and enterprise. Also there was analyzed the main stages of development and formation of marketing communications.

Key words: information technology, marketing communication, marketing information, information influence, integrated marketing mix, stages of development of marketing communications.

### **Современное информационное пространство и коммуникации.**

В эпоху тотальной власти информации, распространяемой по многообразным каналам с помощью самых изощренных информационных технологий, в современном мире ключевым элементом «информационного общества» является коммуникация.

При этом, информационное пространство буквально пронизано рекламой, бренды требуют лояльности от потребителей со страниц и экранов традиционных средств массовой информации (СМИ), а также с различных площадок социальных медиа в Интернете. Маркетологи, общаясь с потенциальными покупателями, формируют вкусы, мнения, диктуют моду. В этих условиях не будет выглядеть слишком смелым заявление о том, что современный мир в значительной степени сформирован маркетинговыми коммуникациями; которые, в свою очередь, определяют процесс передачи целевой аудитории информации о продукте, деятельности, обеспечивают передачу информации о товаре или фирме потребителям, конечной целью которой является продвижение товара на рынке. [1, 28]

Важно подчеркнуть, что сегодня серьезное теоретическое изучение феномена коммуникации и практическое использование знаний в этой области для маркетинга особенно актуально. В нынешних условиях эффективная коммуникация является реальным фактором создания добавленной стоимости предприятия. В оценке рыночной стоимости предприятия все большую роль играют нематериальные факторы: репутация, бренд, деловые связи, создаваемые непосредственно посредством коммуникации.